

# Wissen+Karriere

Magazin für Persönlichkeitsentwicklung, Motivation, Aus- und Weiterbildung

## Gerd Kulhavy: Das Top 100- Experten- Netzwerk feiert Jubiläum



### 77 Social Media-Tipps

Jon Christoph Berndt  
über Authentizität und  
Vorsicht im Internet



### Werte: erkennen – spüren – leben

Katrin Haugeneder  
über sinnvolle  
Lebensgestaltung



### Kennen Sie Ihre Motivationsknöpfe?

Dr. Stefan Frädlich über  
innere Werte und was im  
Leben wichtig ist



4 198019 403908

06

# Forensische Gesprächstaktiken als Geheimwaffe bei Verhandlungen

Marco Löw: „Jeder Mensch kann kommunizieren“

**Herkömmliche Verhandlungstrainings beschränken sich nicht selten auf rhetorische verbale Tricks und die Handhabung gängiger Einwände. Abgesehen davon, dass Tricks alleine selten ausreichend sind, wird das Thema Wahrnehmung allzu oft vernachlässigt. Außer einiger allgemeiner Erklärungen zur nonverbalen Körpersprache wird das Thema meist nicht intensiv vertieft. Menschen die auf überlegene Gesprächskompetenz in Verhandlungen angewiesen sind, finden in forensischen Befragungs- und Wahrnehmungstechniken optimale Möglichkeiten zur Verhandlungsführung. Dies deswegen, weil bei forensischen Befragungstechniken Wahrnehmung und Befragungstaktik homogen zusammenwirken.**

**B**ezüglich der Wahrnehmungsfähigkeiten haben wir Menschen ein Problem. Wir können nämlich nur ca. zehn Prozent des vollen Umfangs eines Handlungsablaufes wahrnehmen. Da unser Gehirn nur über begrenzte Wahrnehmungskapazitäten verfügt, setzt es Wahrnehmungsprioritäten. Daher ist eine unvollständige Wahrnehmung die zwangsläufige Folge. Nicht bewusst wahrgenommene Wahrnehmungen bezeichne ich als Wahrnehmungsschatten. Wer dieses Wissen nicht nur hat, sondern auch gezielt bei Verhandlungen und sonstigen Gesprächssituationen anwenden kann, hat alleine schon durch diesen Faktor einen enormen Vorteil gegenüber allen anderen.

Das Gehirn fasst die einzelnen Wahrnehmungseindrücke zu einem Gesamteindruck zusammen. Daraus ergibt sich eine große Differenz zwischen der Wahrnehmung einzelner Sinnesorgane wie beispielsweise der Augen und der Gesamtwahrnehmung.

So nimmt man beispielsweise beim Betrachten eines Laubbaumwaldes nicht jeden einzelnen Baum wahr, sondern den Wald als solches. Gleiches gilt beim Betrachten eines einzelnen Baumes. Hier wird der Baum als solcher wahrgenommen und nicht die einzelnen Blätter. In beiden Fällen ist es aber so, dass alle Bäume bzw. Blätter auf die Netzhaut des Auges projiziert und somit von den Augen wahrgenommen werden.

ständig auf, wie viele gleiche Modelle im Straßenbild zu sehen sind, einer schwangeren Frau fällt auf einmal der Babyladen um die Ecke auf, den sie bis dahin noch nie wahrgenommen hatte usw. Man könnte diese Aufzählung fast unbegrenzt fortsetzen.

Bei der forensischen Befragungstaktik wird der Wahrnehmungsfokus so trainiert, dass sich die



*Jeder Mensch kommuniziert über mannigfaltige Kommunikationskanäle.*

Das liegt an der Prioritätensetzung unseres Gehirns. Die auf uns einwirkenden Informationen werden gefiltert. Anschließend werden diese Informationen in Kategorien zusammengefasst und nach Priorität geordnet. Informationen denen unser Gehirn keine Priorität zuschreibt, fallen in den Wahrnehmungsschatten. Der eigene Wahrnehmungsfokus ist jedoch beeinflussbar. Dies sowohl bewusst als auch unbewusst.

Fast jeder Mensch hatte schon eigene Erlebnisse mit unbewusster Änderung des eigenen Wahrnehmungsfokus. Nach dem Autokauf fällt einem

Prioritätensetzung des Gehirns in einer für den Verhandler günstigen Weise ändert. Der ideale Verhandler nimmt jedoch nicht nur die verbale und nonverbale Körpersprache seines Gesprächspartners wahr, sondern kann auch seine eigene Körpersprache zur Gesprächslenkung und Manipulation einsetzen. Gleichzeitig vermeidet er durch seine trainierte Wahrnehmung selbst Manipulationsopfer zu werden.

Bei Verhandlungen ist eine Win-Win-Situation für beide Seiten ein schönes Ideal, das sich aber in der Realität kaum regelmäßig umsetzen lässt.

Meistens gibt es einen Gewinner und einen Verlierer und durch optimale Wahrnehmung und darauf abgestimmte Gesprächstaktik steht der Verlierer schnell fest, wenn nur einer der beiden Verhandlungspartner in forensischer Interviewtechnik geschult ist. Die Wahrscheinlichkeit, dass beide Seiten entsprechend geschult sind, dürfte aufgrund dessen, dass nur sehr wenige Experten diese Thematik tiefgehend vermitteln können und die Thematik in der Wirtschaft relativ neu ist sehr gering sein.

Der erste Schritt in jedem Verhandlungsgespräch muss immer der sein, den Gesprächspartner möglichst schnell richtig einzuschätzen und wahrzunehmen. Unterstützt wird dieser Schritt durch eine vorangegangene Gesprächspartner-einschätzung im Rahmen der taktischen Gesprächsvorbereitung mittels Faktenwissen.

Kein Mensch kann nicht nicht kommunizieren. Daraus ergibt sich, dass alle Menschen fortwährend kommunizieren, auch wenn sie schweigen. Wer nur auf die Worte achtet rutscht unweigerlich in den Wahrnehmungsschatten ab. Bei der Gesprächspartnerwahrnehmung geht es aber nicht lediglich darum, dessen Worte oder allgemeine nonverbale Körpersprachliche Hinweise wahrzunehmen, sondern um viel mehr.

Jeder Mensch kommuniziert über mannigfaltige Kommunikationskanäle. Da genügt es nicht, bei seinen Verhandlungspartnern lediglich auf allgemeine nonverbale Körpersprachesignale zu achten, wie oft auf Körperspracheseminaren dargestellt wird. Denn abgesehen davon, dass die Kommunikationskanäle eines jeden Menschen wesentlich mehr umfassen als die nonverbale Körpersprache, birgt das Versteifen auf die Erkennung von nonverbalen Signalen des Verhandlungspartners auch ein sehr großes Risiko. Nämlich dann, wenn er seine eigene Körpersprache in der Verhandlung manipulativ einsetzt und seine Gesprächspartner daraus falsche Schlüsse ziehen.

Sobald die Einschätzung des Verhandlungs-

partners aufgrund einer umfassenden Wahrnehmung abgeschlossen ist, achtet der forensische Befragungstaktiker auf Abweichungen vom Normverhalten. Es gibt sowohl in der nonverbalen als auch in der verbalen Sprache gut zu erkennende Stressanzeichen, selbst wenn sich der Gesprächspartner noch so bemüht, diese bewusst zu unterdrücken. Eine solche Täuschung kann ihm nämlich nur gelingen, wenn der Verhandler lediglich auf einige wenige Kommunikationskanäle achtet. Daher ist der forensische Befragungstaktiker immer im Vorteil, weil er alle Kommunikationskanäle im Wahrnehmungsfokus hat. Es ist kognitiv nicht möglich alle Kommunikationskanäle perfekt zu kontrollieren, alle wahrzunehmen ist durch professionelles Training jedoch kein Problem.

Mit forensischen Interviewtechniken sind sowohl Stressanzeichen als auch Lügensignale gut zu erkennen. Auf solche Signale kann dann auf elegante aber effiziente Weise mit forensischen Gesprächstaktiken reagiert werden. Durch forensische Interviewtechniken ist es dann problemlos möglich das Gespräch zu lenken und den Verhandlungspartner bei Bedarf sogar rhetorisch in die Enge zu treiben. Durch den Wahrnehmungsvorteil kann der Anwender der forensischen Befragungstechnik seine Gesprächstaktik zu seinen Gunsten optimal im Gespräch einbringen.

Die wissenschaftliche Basis der forensischen Interviewtechnik stellt die Kriminalistik dar. Deswegen bezeichne ich forensische Interviewtechniken auch gerne als kriminalistische Befragungstaktiken, da dieser Begriff genau genommen der eigentlich korrektere ist. Laien stellen sich aber unter dem letztgenannten Begriff oftmals eine Befragungstechnik in Hauruck-Methode nach Manier des berühmten Fernsehkommissars Horst Schimanski vor. Dabei ist genau das Gegenteil der Fall. Kriminalistische respektive forensische Befragungstaktiken können elegant und unauffällig angewandt werden. Es bleibt daher dem Anwender überlassen, ob er je nach Gesprächsziel den Gesprächspartner lediglich wahrnehmen und lenken oder rhetorisch widerlegen möchte. ■



**Marco Löw**

#### ZUR PERSON

*Marco Löw, Autor und dreifach ausgezeichneter Vernehmungsexperte, sammelte seinen Erfahrungsschatz in langjähriger Tätigkeit bei der Kriminalpolizei. Er ist Inhaber eines Unternehmens für forensisches Präventionsmanagement und der deutsche Experte für taktische Gesprächstechniken zur Sachverhaltsklärung und Glaubwürdigkeitsüberprüfung. Löw ist Mitglied der Top-100-Trainer (Trainers Excellence) bei Speakers Excellence. Er coacht und trainiert Personalverantwortliche und Führungskräfte in forensischen Befragungstechniken.*



#### **KRIMINALISTISCHE BEFRAGUNGSTAKTIKEN FÜR DIE WIRTSCHAFT**

**Verlag Books on Demand (BoD)  
ISBN: 978-3000334177**

**39,95 EURO**